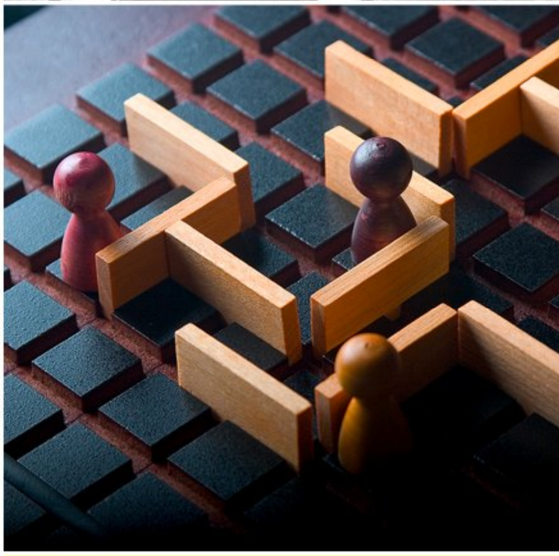






التصوير التجاري للـــهــواة







دليل مبسط لكنه شامل
يضم خطوات رائعة
تجعل التصوير مربحا

خالد العبدالغفور



التصوير يُربح ..

هل تذكرون كيف كانت فرحتنا وفرحة آبائنا من حولنا عندما قمنا بطباعة اول مجموعة صور من تصويرنا ؟ هل تذكرون كيف كانت كلمات التشجيع تلفنا حتى وإن كان مستوى الصور سيئا للغاية ؟ هل تذكرون كيف أخذنا ندور بألبوم الصور على كل معارفنا متفاخرين بأن مجموعة الصور هذه من انتاجنا الشخصي ؟ إنها لحظات لا تنسى بحق .. ولكن ،، هل يا ترى استمر التشجيع من الأهل ومن الآباء بالتحديد عندما طلبنا منهم النقود لتحميض وطباعة صور الفيلم العاشر ؟ الفيلم العشرون ؟ الفيلم الخمسون ؟ .. بكل تأكيد لاحظنا جميعنا وجود بوادر التململ على آبائنا وربما طلبوا منا أن نقلل من التصوير كونه "يُخسر" أكثر مما "يُربح" ، وربما سمعنا جميعنا هذا السؤال "ما الفائدة من كل هذه الألبومات المكدسة لديك" ؟ أو "هلا بحثت عن هواية أقل تكلفة" ؟

إننا في هذه الصفحات البسيطة سنغير الصورة الذهنية التي كونها آباؤنا عن التصوير ، وسنجعل التصوير يُربح أكثر مما يُخسر على الرغم من كوننا هواة لا محترفون ، وعلى الرغم من أننا لا نمتلك أدوات ومعدات كثيرة تساعدنا في عملية التصوير التجاري .

في هذه الصفحات البسيطة سنتطرق لخطوات أساسية تساعدنا في تقديم صور يرضى عنها الزبون تماما بل تجعله يتواصل معنا دائما لأنه يثق بنا ولأننا نعرف ما يريد ونعطيه أفضل النتائج . تتطرق هذه الخطوات لمرحلة ما قبل التصوير وأثناء التصوير وما بعد التصوير حتى تسليم الصور للزبون في شرح بسيط مدعم بالصور والأمثلة .

هذه الصفحات البسيطة التي تقرؤونها الآن بدأت فكرتها باقتراح من الأخت الفاضلة آلاء الصديق حفظها الله ، فلها جزيل الشكر والامتنان واطلبكم ألا تنسوني وإياها من دعائكم بالتوفيق والسداد .

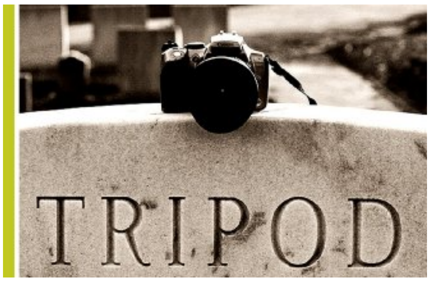
خالد العبدالغفور

يوليو ٢٠٠٦



قبل الانطلاق ..

- الإعلان عن نفسك :



كوننا هواة لا محترفون ، لا نمتلك شركات أو ستوديوهات تجارية تعلن عن نفسها في وسائل الإعلان المختلفة فسيكون زبائننا في البداية من الأهل والأصدقاء ممن شاهدوا صورنا وتعرفوا على مستوانا الفني . ولا بأس أن تكون بدايتنا معهم مجانية مقابل الدعاية التي سيقومون بها عندما ينقلون الصور إلى معارفهم ويخبرونهم أننا قمنا بتصويرها لهم . وبعد أن تكون لنا قاعدة جيدة من الزبائن ، يمكننا ان نقوم بطباعة كروت شخصية تحوي وسائل الاتصال المختلفة بنا ونعطي كمية منها لكل زبون من معارفنا ليقوم هو بدوره بنشرها بين معارفه .

- تعرف على أنواع التصوير التجاري الذي يمكنك القيام به :



للتصوير التجاري أنواع كثيرة لا تكاد تحصى ، لكننا يجب أن نركز فيما نتقنه وما يمكننا توفير معداته ، ولعلنا نتطرق إلى أهم الأنواع التي لا تحتاج إلى معدات كثيرة ويمكن لمعظم الهواة أن يقوموا بها :

❖ تصوير المناسبات (حفلات الخطوبة والزواج والتخرج وغيرها) ، وهو يعتبر غالبا تصويرا داخليا indoor ، ويحتاج إلى السرعة في التصوير والانتقال . معداته المطلوبة : فلاش قوي مزود ببطارية جديدة ، عدسة زووم قياسية (٢٨-٨٠ مم مثلا) .



❖ تصوير الفعاليات (المهرجانات والكرنفالات وغيرها) ، وهو يعتبر غالبا تصويرا خارجيا outdoor ، ويتطلب جرأة من المصور كونه سيصور ضمن جمهور غفير . معداته المطلوبة تختلف حسب فترة التصوير ، إذا كانت في النهار : عدسة زووم قياسية بالإضافة إلى عدسة تيلي فوتو طويلة (٢٠٠ مم مثلا) أو عدسة واحدة تغطي المساحتين (٢٨-٢٠٠ مم مثلا) ، أما إذا كانت في المساء : فستحتاج إلى عدسة زووم قياسية فقط بالإضافة إلى فلاش قوي مزود ببطارية جديدة .





❖ تصوير المواقع (شركات ، مصانع ، بيوت وفلل من الخارج وغيرها) ، ويتطلب هذا النوع من التصوير عدسة واسعة wide (٢٠ مم مثلا) بالإضافة إلى حامل ثلاثي لتثبيت الكاميرا وقت التصوير ، ويمكنك الاستعانة بالكابل أو الريليس لضمان عدم اهتزاز الكاميرا .



❖ تصوير الديكور والأثاث ، ويتطلب هذا النوع استعمال عدسة واسعة كذلك بالإضافة إلى الحامل الثلاثي والكابل أو الريليس ، وربما يتطلب تصوير بعض المواقع وقطع الأثاث الاستعانة بإضاءة إضافية لنتائج أفضل ، كما يمكنك الاستعانة بفلتر ذو تدريج رمادي graduated filter للحصول على إضاءة صحيحة في أعلى الصورة .

❖ تصوير المنتجات الصغيرة والمتوسطة ، ويتطلب هذا النوع من التصوير استعمال عدسة قياسية أو ماكرو بالإضافة إلى الاستعانة بإضاءة خارجية (إضاءة ستوديو مثلا) ، ويمكن تصوير المنتج بعد أن يتم تكوين ديكور خاص يحيط بالمنتج أو بالاستعانة بخلفية يمكن ازالتها فيما بعد بواسطة الكمبيوتر .



❖ تصوير الأشخاص ، وهو النوع الذي يبدأ به معظم الهواة وذلك بتصويرهم لأقاربهم وأصدقائهم ، وهو يحتاج عدسة تيلي فوتو قصيرة (٨٥ مم مثلا) بالإضافة إلى تجهيز مكان التصوير حسب رغبة الزبون (كرسي ، أريكة ، طاولة ، مع خلفية أو بدون خلفية ، ... إلخ) ، ويفضل الاستعانة بإضاءة استوديو وعواكس في حال توفرها .



❖ ملاحظة : الكاميرات ذات العدسات الثابتة عادة ما تكون عدساتها تغطي جميع العدسات التي تكلمنا عنها في الأعلى ، ففي حال أنك كنت من أصحاب الكاميرات ذات العدسة الثابتة قم باستعمال أوسع نطاق ممكن لتصوير الديكور والمباني مثلا ، وقم باستخدام نطاق متوسط لتصوير الأشخاص والمنتجات ، كما يمكنك استعمال خاصية التقريب (macro) لتصوير بعض المنتجات الصغيرة .



قُبَيل التصوير ..



- جهز العدة كاملة :

بمجرد أن تتلقى طلب التصوير من الزبون وتحدد معه نوعية التصوير المطلوبة قم بتجهيز عدة التصوير التي تحتاجها ، وتختلف هذه العدة باختلاف نوع التصوير المطلوب كما أشرنا في "قبل الانطلاق" . تأكد من أن جميع المعدات بحالة جيدة ، تأكد من شحن بطارية الكاميرا والفلاش ، تأكد من أن كروت الحفظ خالية تماما وفي حال احتياجك لتصوير صور كثيرة اطلب من أصدقائك أن يعيروك كروتهم في حال لم تكف كروتك ، أو قم باصطحاب كمبيوتر محمول معك وقارئ كروت لتقوم بتفريغ الكرت أولا بأول .

حاول أن تجمع معداتك في حقيبة مرتبة ، إن ترتيبك لمعداتك سيجعلك تظهر بصورة المحترف أمام الزبون .



من تجربتي : طُلب مني ذات مرة أن أصور (بالتفاصيل الدقيقة) مصنعا يحوي ٧ قاعات للانتاج والتغليف والتخزين وغيرها مما يعني صورا بالمئات لا يمكن لكروت الحفظ لدي أن تكفيها ، وقد صادف هذا الطلب فقدي لكرت الحفظ الأكبر لدي ، فلم يكن في يدي إلا أن أستعمل الكمبيوتر المحمول وأقوم بنقل الصور إليه أكثر من مرة حتى انتهيت من تصوير المصنع كاملا .



- احضر بالوقت المحدد :

يهتم الزبائن عادة بالمواعيد والأوقات ، لذا ، احرص على الذهاب مبكرا قبل الموعد والتأكد من العنوان بدقة ، وابقى قريبا حتى يحين الموعد ، إن بعض الزبائن لا يفضلون أن تأتي قبل الموعد ، فربما كانوا بحاجة إلى بعض الترتيبات لتبدأ التصوير . إن حضورك بالموعد المحدد سيترك ارتياحا لدى الزبون وانطباعا أنك ملتزم بمواعيدك وبأنه سيستلم صوره دون تأخير .





من تجربتي : اتصل بي المسؤول الإعلامي لمرشح للبرلمان الكويتي ، وطلب مني أن أصور المرشح مع مجموعة من الأطفال ، حددنا موعدا مبكرا لكي نجهز المكان قبل حضور المرشح ، فهو يحتاج لكل دقيقة من وقته كون الانتخابات كانت على الأبواب . ذهبت إلى الموقع مبكرا ، وجلست في سيارتي أقرأ حتى يحين الموعد . قبل الموعد بدقيقتين اتصلت على المسؤول واخبرته أنني في الموقع ، فجهزنا المكان بالإضاءات والخلفية المناسبة وأخذنا صورا للأطفال ، ثم اتصلنا بالمرشح وطلبنا منه الحضور .. الفترة التي قضاها معنا لم تتعد ٤ دقائق في أقصى تقدير التقطنا فيها كل ما نحتاجه من صور .

في اعتقادي .. الحضور المبكر وتجهيز المكان وتجربة الإضاءة قبل حضور المرشح كانت هي السبب الرئيسي لاختصار الوقت على المرشح .



- اسمع جيدا ما هو المطلوب :

خذ ٥ دقائق في البداية لتحاور فيها الزبون وتعرف ما يدور في باله من أفكار ، اطلب منه أن يريك أمثلة في حال توفرت عنده ، أو قم بتصوير مثال سريع وأره للزبون لتسمع ملاحظاته وإن كان هذا هو مايدور في باله أو لا .
في حال تصوير المواقع : قم بالتجول في الموقع مع تحديد أجمل الزوايا ، التقط صورا عامة لكل شيء ثم اطلب من الزبون أن يحدد لك الزوايا المهمة في وجهة نظره وما الذي يجب أن تركز عليه في تصويرك .



من تجربتي : كنت في موقع لتصوير الديكور ، وعادة مصممي الديكور أن يركزوا في تصاميمهم على جزئية معينة ، فمنهم من يركز على الإضاءة ومنهم من يركز على الأثاث ومنهم من يركز على الألوان وغيرها . قمت باستغلال وقت تركيب العدسة والحامل الثلاثي بالحديث مع المصمم وسؤاله عما يحب أن أركز عليه في الصور ، أو بمعنى أدق ما هو الشيء الذي يظن أنه مبدع فيه في تصميم القاعة التي يطلب تصويرها . بمجرد أن وضح لي طلبه ركزت في معظم الصور على ما طلب مما أدى إلى إعجابه بالصور لاحقا .

اشرح وجهة نظرك :

ستجد أحيانا أن الزبون يريد شيئا يختلف عن الصواب في رأيك ، لا تخطّئ كلامه ، ولكن اشرح وجهة نظرك بأدب ، وركز على الجوانب الفنية التي تتفوق فيها على الزبون ، وفي حال إصراره قم بتنفيذ ما يريده هو ، وقم بتنفيذ ما تريده أنت وسلم له الصور بفكرته وصورا أخرى بفكرتك ، سيعجبه هذا التعامل بلا شك .





من تجربتي : طلب مني أصحاب شركة تبيع ألعابا ذهنية شبيهة بالشطرنج أن أصور لهم ألعابهم بحيث يستخدمون الصور لاحقا في كتيب تعريفي وفي الاعلانات التجارية لهم . كان طلبهم أن أصور اللعبة كاملة بدون اقتطاع أي جزء منها . لم أكن مقتنعا بما يقولون ، إلا أنني نفذت ما طلبوا ، وقمت بتصوير صور إضافية من زوايا فنية أراها تبرز الألعاب أكثر ، وقدمت لهم الصور التي طلبوها والصور الفنية معها . تفاجأت لاحقا أنهم قاموا باستخدام الصور الفنية بحجم كبير في مطبوعاتهم في حين اكتفوا بحجم صغير للصور التي تبرز اللعبة كاملة .



- حدد الوقت والتكلفة :

بعد أن تدرس المطلوب جيدا ، قم بتحديد الوقت الذي تحتاجه للتصوير . يعتقد الكثير من الزبائن أنك ستكون مثل المصور الصحفي الذي يلتقط ٢٠ صورة في دقيقتين ويذهب سريعا . لذا عليك أن توضح للزبون أنك ستستغرق وقتا طويلا في التصوير لكن هذا الوقت سينتج عنه مجموعة رائعة من الصور التي سيفتخر بها لاحقا . احرص على هذه النقطة كثيرا ، وحدد الوقت بدقة ، فربما كان لدى الزبون ارتباطات أخرى بعد موعد التصوير .

كذلك ، يجب عليك أن تكون واضحا في تحديد التكلفة ، وليس هذا عيبا ، إذ أنك لم تدخل هذا المجال إلا من أجل التكسب . حدد السعر بناء على السعر السائد السوق وعلى ثقتك بما تنتجه من صور تتميز بها عن غيرك وعلى درجة صعوبة المهمة واحتياجها للمعدات . هذا بالإضافة إلى النتيجة النهائية التي يطلبها الزبون : إن كان يريد الصور مطبوعة بحجم معين أو على قرص مدمج CD ، فلكل تكلفة تختلف عن الأخرى .

إن وضوحك مع الزبائن من البداية في تحديد الوقت والتكلفة سيقلل احتمال وقوع أي مشكلة في مشوارك في التصوير التجاري .



من تجربتي : وصلت إلى منزل قام بتصميمه أحد مصممي الديكور وطلب مني أن أصور صالتين فقط في المنزل ، فأخبرته أنني سأحتاج إلى ساعة كاملة !!
استغرب في البداية ، لكنني طمأنته بأن ما سيحصل عليه من هذه الساعة سيفوق توقعه ، وإن أراد أن أصور في ١٠ دقائق لفعلت ولكن ستختلف النتيجة . بالتأكيد وافق على الساعة الكاملة وأثمرت النتائج عن علاقة استمرت بيننا لتصوير مواقع أخرى لاحقا . إن تأكيدي له باني سأحتاج إلى ساعة كاملة جعله في وضوح من الوقت الذي سأنتهي فيه ، وبالتالي يمكنه أن يرتب لعمل شيء ما أثناء تصويري ، في حين سأكون أنا بعيدا عن طلبه بأن أسرع في التصوير .



ساعة الصفر ..



- ركب العدسة المناسبة :

كما أشرنا في "قبل الانطلاق" ، لكل نوع من التصوير عدسة تناسبه ، فتصوير المنتجات الصغيرة يحتاج إلى عدسة مقربة "ماكرو" ، في حين يحتاج تصوير الديكور إلى عدسة واسعة "wide" ، وهكذا . وقد يتبادر إلى الذهن السؤال التالي : لكن كاميرتي ذات عدسة ثابته .. كيف لي أن أوفق بينها وبين الاحتياج للعدسات ؟

نجيب بأن العدسة الثابتة - كما أشرنا في البداية - تحوي في داخلها مجموعة من العدسات ، فهي عدسة واسعة وماكرو وذات بعد طويل جميعها مركبة في عدسة واحدة ، وقد يقلل هذا من جودتها بعض الشيء إلا أنها تفي بالغرض بلا شك .



- قم باختيار الصيغة والحجم المناسبين للتصوير :

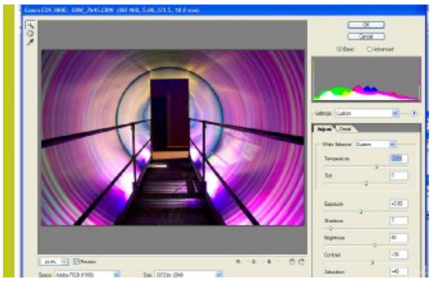
بحسب نوع التصوير المطلوب يجب عليك تحديد الصيغة والحجم المناسبين لبدء التصوير . لنبدأ بالحجم أولا : إسأل الزبون عن استعماله للصور ، إن كان سيستعملها للعرض على الكمبيوتر والانترنت فقط فيمكنك أن تقوم بالتصوير على دقة متوسطة لا تأخذ حيزا كبيرا من الذاكرة وستكون أسرع للتعديل عليها لاحقا ، أما إن كان سيستعملها في كاتلوجات أو مطبوعات ورقية فيجب عليك أن تستخدم أفضل دقة توفرها كاميرتك . وفي حال لم يحدد الزبون استعمال الصور قم باستخدام أعلى دقة لتترك له المجال لاستعمالها فيما يحب لاحقا .



أما بالنسبة للصيغة : فهناك ٣ أنواع من الصيغ المعروفة في كاميرات الديجيتال : JPG ، RAW ، TIFF .

❖ الـ JPG تعتبر الأشهر ، والأسهل في التعامل . قم باختيارها في حال كان الزبون يريد استلام صوره بأسرع وقت ممكن ، وفي حال تصوير المناسبات والفعاليات أو ما يسمى بالتصوير التوثيقي حيث لا يكون الاهتمام كبيرا بالألوان وتفاصيل الإضاءة .





❖ الـRAW هي الأفضل لانتاج صورة مميزة ، إلا أن حجمها كبير بالإضافة إلى أنها تحتاج إلى إدخالها في برامج تعديل الصور كالفوتوشوب مثلا لكي يتم معالجتها ومن ثم حفظها بالصيغة المناسبة للطباعة أو العرض . في حال كان في الوقت مساحة كافية ، قم باستخدام هذه الصيغة حيث أنها ستعطيك أفضل النتائج خاصة في تصوير الأشخاص والديكور والمنتجات .

❖ الـTIFF وهي الأقل استخداما ، حيث أن حجمها كبير جدا ولا يمكن التحكم بمعالجتها بصورة موسعة كما هو الحال مع الـRAW .



<u>- تأكد من الاعدادات مرارا :</u>

قم بالتأكد من بعض النقاط الرئيسية التي تضمن صورا ممتازة : تأكد من نظافة العدسة والشريحة الحساسة sensor. تأكد من إزالة التاريخ عن الصورة إلا في حال طلبه من قبل الزبون لتوثيق صور المناسبات مثلا . تأكد من توازن الحامل الثلاثي في حال استعماله . بعد أن تقوم بتصوير الصورة الأولى قم بفحصها بعناية على الشاشة لتتأكد من خلوها من العيوب التقنية . كل هذه التأكيدات ستضمن لك نتائج نظيفة خالية من العيوب بإذن الله .



بعد التصوير ..



- حدد موعد التسليم :

قدر المدة التي تحتاجها لتجهيز الصور للتسليم ، آخذا في الاعتبار تعديل الصور وطباعتها في حال الطلب ، ثم زد على هذه المدة يومين مثلا من باب الاحتياط . فعندما تقدر مدة التسليم بأطول من اللازم ، ثم تسلّم الصور مبكرا فإن ذلك سيفرح الزبون بلا شك ، ويعطيه انطباعا أنك مهتم به ولذلك سلمته صوره قبل الوقت المتفق عليه . وعلى العكس من ذلك ، لو قدرت مدة التسليم بأقصر من اللازم ، ثم تأخرت في التسليم فسينعكس ذلك بكل تأكيد على انطباع الزبون وربما طلب منك خصم بعض التكلفة مقابل التأخير .

الالتزام بالوقت شيمة المصور المحترف الذي يحافظ على زبائنه ، ويفرحهم بالتزامه بوقته بجانب النتائج الطيبة التي يسلمها لهم .



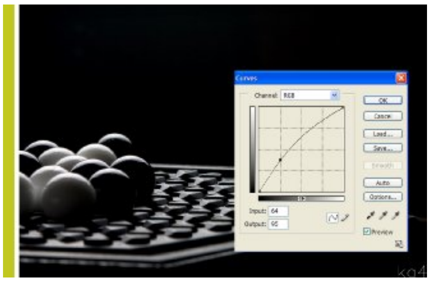
- تعديل الصور :

هناك العديد من التعديلات الأساسية التي يجب عليك القيام بها لتجهيز الصورة للتسليم ، ولعل من اهمها التالي :

❖ تصحيح الألوان : على الرغم من وجود مصحح للألوان في الكاميرات الرقمية إلا أنه يخطئ أحيانا في تقدير الدرجة اللونية الصحيحة ، لذا يتوجب علينا ان نقوم بتصحيحها بأنفسنا باستخدام برنامج الفوتوشوب مثلا .

Photoshop: Image> adjustments> color balance

Photoshop: Image> adjustments> photo filter

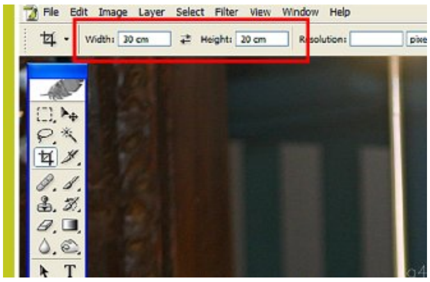


❖ تصحيح الإضاءة : مع الاستعجال في التصوير قد تنتج أحيانا صورا بتعريض زائد او ناقص ، قم بتصحيح الزيادة أو النقصان وقارن الناتج بالصورة الأصلية ، فربما كان التصحيح سيفقد الصورة شيئا من جمالها .

Photoshop: Image> adjustments> curves

Photoshop: Image> adjustments> levels





❖ إعادة تأطير الصورة Cropping : أحيانا نضطر إلى إعادة تأطير الصورة بسبب ميلان خفيف أثناء الالتقاط أو بسبب عدم قدرتنا للوصول إلى منطقة أقرب من الهدف وبالتالي نصور الصورة بمساحة إضافية لا نحتاجها ثم نقوم باقتصاصها لاحقا . ينبغي أثناء الاقتطاع أن تراعي الأبعاد الأصلية للصورة والتي هي غالبا ٢:٣ أو ضع هذه القيم : ٣٠ سم ، ٢٠ سم في أداة الاقتطاع .

❖ ملاحظة مهمة : قم بحفظ الصورة المعدلة بإسم يختلف عن الصورة الأصلية ، فربما احتجت للعودة إلى الصورة الأصلية لإجراء تعديل مختلف .



– جهز المادة النهائية :

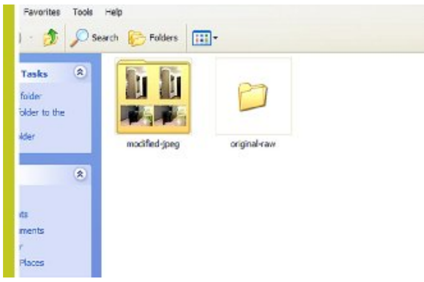
هذه هي المرحلة الأهم .. فهي تدور حول المنتج الذي تقدمه لزبونك ، المنتج الذي إن احسنت تقديمه تكون قد كللت الجهد في المراحل السابقة بنجاح باهر ، وإن أسأت تقديمه فستكون قد أضعت كل مجهود بذلته في المراحل السابقة . في هذه المرحلة علينا أن نقوم بأشياء بسيطة جدا قد يستصغرها المرء ، إلا أنها – ومن تجربتي الشخصية – لها الأثر البالغ في زيادة إعجاب الزبون بما تقدمه له من صور وخدمات . تتلخص هذه الأشياء البسيطة بالآتي :



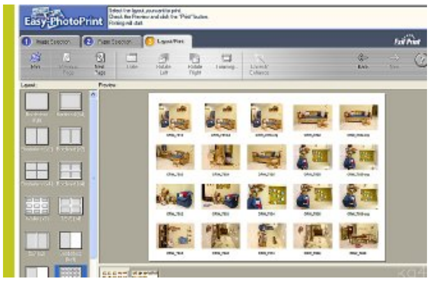
❖ رتب الصور في مجلدات مقسمة حسب نوع التصوير (مواقع – أشخاص – منتجات - ... إلخ) بحيث يسهل على الزبون الوصول للصورة التي يريدها . فمثلا : بافتراض ان الزبون طلب منك تصوير أبنائه الثلاثة محمد وبدر وساره ، فقمت بتصوير صور متعددة لكل منهم ، وصور أخرى تجمعهم . الآن قم بإنشاء ٤ مجلدات في جهاز الكمبيوتر وسمهم كالآتي : صور محمد ، صور بدر ، صور ساره ، صور جماعية ، ثم ضع كل صورة في المجلد الخاص بها . هذا التقسيم سيسهل عليك وعلى الزبون التعامل مع الصور والوصول إليها .



❖ ضع جميع الصور الأصلية (قبل دخول التعديلات عليها) في مجلد منفصل ، وارفقها ضمن الـCD الذي تسلمه للزبون خاصة في حال كان الزبون يحسن التعامل مع برامج تعديل الصور ، فربما أحب أن يعدل في صورة ما تعديلا غير الذي قمت به .



❖ قم بطباعة فهرس للصور (index) يسهل للزبون مطالعة صوره واختيار صورة منها للطباعة أو التعديل . معظم الطابعات الحديثة يتوفر معها برنامج لطباعة الصور يقوم بنفسه بإعداد مثل هذا الفهرس . بالنسبة لي ، أجد أن تسليم مثل هذا الفهرس يساعد في تكوين انطباع عن المصور بأنه محترف ودقيق ومرتب في عمله ، ويساهم هذا الفهرس بشدة في زيادة الإعجاب بالصور ، فغالبا تكون الصور أجمل إذا وضعت بجانب بعضها البعض منها إذا وضعت منفردة .



❖ في حال كان الاتفاق أن يتم تسليم الصور مطبوعة ، قم باختيار الورق المطفي للصور التي فيها حيوية – كالصور التي تحوي البشر أو الحيوانات – واختر الورق اللماع للصور الجامدة . نصيحتي لك : لا تقم بطباعة الصور التجارية في المنزل ، حيث أن الألوان التي تنتجها طابعات المنزل تبهت مع الزمن ، بل توجه إلى استوديو حديث واطلب منه ان يطبع الصور أمامك بحيث يمكنك التدقيق على الألوان وجودة الطباعة .



❖ قم باختيار صورة أو اثنتين من الصور المميزة وكبرها بحجم A4 وسلمها في إطار بسيط كهدية منك للزبون . يمكنك طباعة هذه الصور باستخدام طابعة المنزل كونها هدية منك تقدمها دون مقابل .

❖ اهتم بالـ CD الذي تسلمه للزبون .. بل بالغ في اهتمامك !!
اعتدت أن أسلم الزبون CD مطبوع عليه صورة واحدة أو عدة صور من أفضل ما صورت للزبون ، وأقوم كذلك بطباعة مغلف لنفس الصورة لعلبة الـ CD . هذه العملية البسيطة لا تكلف شيئا ، إلا أن أثرها كبير جدا في نفوس جميع الزبائن الذين تعاملت معهم بلا استثناء طوال ٥ سنوات . يمكنك الاستعانة بالطابعات التي تطبع مباشرة على الـ CD وقد انتشرت هذه الأيام ، أو قم بشراء ملصقات خاصة للـ CD واطبع عليها ثم الصقها باتقان شديد . ولطباعة الغلاف الخارجي قم باستعمال ورق خاص بالصور بحيث تظهر الألوان بالشكل الصحيح الذي يرضي الزبون .







❖ ضع الـ CD والـصور المطبوعـة والفهـرس في مغلـف كـبير يفـضل أن يكـون خاصا بك وتطبع عليه شعارك الخاص وأرقام الاتصال بك . ليس بالـضرورة أن يكون المغلف مطبوعا في مطبعة ، بـل يكفـي أن تطبـع عليـه في طابعتـك بـالمنزل ، أو اذهـب إلى أقـرب مركـز تـصوير واطبـع عليـه في حـال لم يكـن حجـم الطـابعـة لديـك يكفي للمغلف .

❖ احـرص علـى تـرك وسـيلة الاتـصال بـك داخـل أو علـى الـ CD مـن الخـارج ، وعلـى أوراق الفهـرس كـذلـك ، هـذا بالإضـافة إلى تـرك بطاقـتـك الشخـصية داخـل المغلـف في حـال توافرهـا . تـرك ارقامـك في أمـاكن عديـدة ربمـا يـساعد في زيادة زبائنـك ممن شاهدوا الصور المطبوعة أو الفهرس أو الـ CD .



بهذا نكون قد وصلنا إلى مرحلـة تسليم المادة كاملـة إلى الزبـون ، قـم بالاتـصال بـه في وقت مناسب وأخبره أن طلبـه جـاهز ، واستفـسر عـن مكان وموعد التوصيل المناسبين للتسليم . عند التـسليم احـرص على أن تُـري الزبـون جميـع المحتويـات وأكـد عليـه أنـه في حـال احتـاج إلى تعديل ما فإنـك ستقوم به بكل سـرور ، غالبـا لـن يطلـب الزبـائن منـك أي تعـديل ، لكـن سـتعجبهم معاملتـك هـذه بـدون أدنـى شـك . ألـق التحية لزبونك ورحب بطلبه في أي وقت .

❖ ❖ ❖



الدين المعاملة ..

حرصت وأحرص دائما على مراقبة المصورين في تحركاتهم وتعاملهم ، وحرصت أن أراقب المصورين التجاريين عن قرب لأرصد أكثر ما يجذب الناس إليهم ، ورغم اختلاف أطباع الناس وأذواقهم إلا أنني وجدت عوامل تكاد تكون مشتركة بين جميع المصورين الذين يحضون بإقبال الزبائن عليهم وحب الناس لهم ، وهذه العوامل تتلخص في النقاط التالية :

❖ لا يهتم الناس بمدى جودة الصور بقدر اهتمامهم بطيب المعاملة التي يلقونها من المصور . فربما كان مستوى جودة الصور متقارب جدا بين المصورين التجاريين ، إلا أن حسن خلقهم وأدبهم في الحوار وفي إبداء الآراء يتفاوت ، وحَسَن الخلق ذو الأدب واللباقة هو من يجذب الناس حتى وإن كان مستوى جودة صوره أقل من غيره . "الدين المعاملة" .

❖ البشوش المبتسم رحب الوجه يرحب به الناس وتراهم يأنسون بالحديث إليه ، أما العبوس ذو التقاسيم الغاضبة فترى الزبون ينتظر بتأفف موعد انتهائه من التصوير ، فهو قد ملّ تجهم المصور ووجهه العبوس . "ابتسامتك في وجه أخيك صدقة" .

❖ الالتزام بالموعد شيمة المصور الناجح .. ابتداء من التزامه بموعد اللقاء الأول للتفاهم حول موضوع التصوير ، مرورا بالتزامه بموعد ووقت التصوير ، وانتهاء بالتزامه بموعد تسليم الصور للزبون .. كلها ستجعل المصور نصب عين الزبون في المرات القادمة ، خاصة في حال كان الزبون في حالة طارئة لا تسمح بالتأخير أو التخلف عن الموعد . "والذين هم لأماناتهم وعهدهم راعون" .



دعوة للتواصل ..



أسعد كثيرا عندما أتلقى الملاحظات والاقتراحات بعد أي عمل أقوم به ، ذلك لأنه لا يبدي الملاحظات والإقتراحات لك إلا شخص أحبك وأحب أن يطور عملك .

ولذا ، أتمنى ألا أُحرم الاستفادة من ملاحظاتكم واقتراحاتكم ونصائحكم ، كما أتمنى ألا أحرم من تواصلكم واتصالكم ودعائكم ..

والله من وراء القصد وهو يهدي السبيل

خالد العبدالغفور

موبايل : ٩٨٨٧٦٨٩ – ٩٦٥+

بريد الكتروني : k_a4@hotmail.com

khaled_a4@yahoo.com